

Was ist ein *freier Berater?*

Vermittler, die Finanzprodukte anbieten, gibt es wie Sand am Meer. Der Finanzmarkt mit seinen vielen Produkten ist so unüberschaubar, dass es dem Verbraucher unmöglich ist, sich auf eigene Faust darin zurechtzufinden. Die Produkte sind abstrakt und schwer nachzuvollziehen. Die Gesellschaften, die die Produkte anbieten, verfolgen eigene Ziele, die selten mit denen ihrer Kunden übereinstimmen, meist völlig gegensätzlich sind. Die Werbung zielt auf die Emotion der potentiellen Interessenten ab. Es wird eine heile Welt gezeigt und auf ureigenste Wünsche abgezielt, die jeder von uns in sich trägt, wie z.B. Sicherheit, Harmonie, Bestätigung, Prestige und Spaß (um nur die wichtigsten zu nennen). Die Institute wissen: Wenn die Emotion vorherrscht, hat der Verstand verloren. *Der Freie Berater* möchte Ihnen helfen, Ihren Verstand zu gebrauchen und auf den richtigen Ansprechpartner zu setzen. Ein freier Berater ist ein unabhängiger Vermittler bzw. Makler in der Finanzdienstleistung. Der freie Berater ist absolut in der Minderheit, und doch der einzig wirklich kundenorientierte Ansprechpartner für Verbraucher. Der Grund ist ein einfacher: Freie Berater müssen von Kundenberatungen existieren können. Sie erhalten von niemandem Zuwendungen bzw. Gehaltszahlungen. Vertreter hingegen, die in einem Arbeitsverhältnis für Dritte stehen, können sich aus einem regelmäßigen Einkommen heraus finanzieren. Jetzt könnte man meinen, damit sei der Vertreter gegenüber dem freien Berater im Vorteil. Dies ist jedoch nur die eine Seite der Medaille. Der Vertreter ist dadurch seinem Unternehmen gegenüber verpflichtet. Für ein Festgehalt stehen Vertreter in Abhängigkeit und verkaufen ihre eigene Freiheit. Deshalb ist der Verbraucher besser

beraten, den Beratern zu vertrauen, die die Freiheit haben, eigene Entscheidungen zu treffen. Im Übrigen ist es schon ein besonders positives Zeichen, wenn ein unabhängiger, freier Berater seit Jahren aus seiner Arbeit heraus existieren kann. Immerhin lebt er nur und ausschließlich von zufriedenen Kunden und deren Empfehlungen.

Welche Arten von Beratern, Vermittlern und Verkäufern finden sich in der Finanzdienstleistung?

In der Finanzdienstleistung sind insgesamt über 400.000 Personen beratend tätig. Davon sind die allermeisten keinesfalls geeignete Ansprechpartner, richtet man den Focus auf eine qualitativ anspruchsvolle Kundenberatung. Zu dieser Erkenntnis kommt jeder, der sich die Hintergründe und Gegebenheiten verdeutlicht.

Ausschließlichkeitsvertreter

Die meisten Vermittler in der Finanzdienstleistung stehen in einer vertraglichen Abhängigkeit und können, selbst wenn sie wollten, ihre Kunden gar nicht verbraucherorientiert beraten. Sie haben in jedem Fall einen durch Dritte bereitgestellten Produktkoffer und müssen, um leben zu können, Angebote aus diesem an den Mann bzw. die Frau bringen. Das trifft zum Beispiel für jeden Versicherungsvertreter zu, der immer nur das begrenzte Angebot seines Auftraggebers verkaufen kann, aber auch Bankberater, Bausparkassenvertreter und Strukturvertriebsmitarbeiter.

Die Frage sei erlaubt, wie viel das Angebot eines abhängigen Vertreters wert sein kann, der

lediglich dieses eine unterbreiten kann? Wenn wir in ein Autohaus gehen, ist die Situation dieselbe: Der Audi Verkäufer versucht uns einen Audi zu verkaufen. Er wird wohl kaum Werbung für BMW, VW oder Mercedes machen und uns zur Konkurrenz verweisen. In diesem Bereich ist das weniger gravierend, denn immerhin können wir uns durch Werbung und Beobachtung einen Überblick verschaffen und uns infolge, durch unseren Geschmack angetrieben, auf den Weg machen. In der Finanzdienstleistung ist dies jedoch anders: Hier gibt es Angebote, die uns nicht bekannt sind und auch nicht bekannt gemacht werden, wenn wir uns nicht an die richtigen Ansprechpartner wenden.

Hierzu ein Beispiel: Die Dread Disease Police ist eine Personenversicherung, die die umfangreichste und in anderen Ländern längst führende Absicherung gegen Einkommenseinbußen aufgrund des Arbeitskraftverlustes bietet. Die in Deutschland in diesem Bereich zur Verfügung stehenden Topprodukte werden von Gesellschaften angeboten, die keinen eigenen Außendienst haben. Diese Gesellschaften setzen vielmehr auf unabhängige Makler. Solange ein Verbraucher also auf z.B. Versicherungsvertreter setzt, hat er keine Chance, über dieses anspruchsvolle Produkt aufgeklärt zu werden.

Die Beratungsleistung eines Vertreters beschränkt sich immer nur auf das Angebot seines Arbeitgebers. Vertreter sind immer gebundene Vermittler, die vordergründig die Interessen ihrer Auftraggeber bzw. ihres Arbeitgebers verfolgen müssen (ansonsten verlieren sie ihren Job) und damit eben gerade nicht auf der Seite des Kunden stehen können. Und da können sie auch noch so freundlich sein, gut gekleidet daherkommen und voller Fachwissen stecken: Eine aus Verbrauchersicht anspruchsvolle und gute Kundenberatung kann hier kaum stattfinden.

Ein Hinweis zu Vertriebsmitarbeitern

Im Bereich der Vertriebe in Deutschland finden sich etliche "Jungunternehmer", die immerzu betonen, dass sie selbständig seien und sich ihre Produktangebote frei wählen könnten. Doch die Wahrheit ist eine andere: Mitarbeiter eines Struk-

turvertriebes sind in den meisten Fällen geknebelte Ausschließlichkeitsvertreter, die fast nichts selbst entscheiden können. Die Vertriebsgesellschaften beschäftigen diese lediglich über einen Handelsvertretervertrag, da sie über diesen Weg an den unangenehmen Lohnzahlungen samt Lohnnebenkosten vorbeikommen und auf erfolgsbezogene Provisionszahlungen setzen können. Die Handelsvertreter erhalten von ihren Gesellschaften eine Produktpalette, die sie infolge verkaufen müssen.

Die meisten Vertriebe setzen auf Motivation und schnelles Verkaufen und weniger auf eine kundenorientierte und umfassende Beratungsleistung. Immerhin ist dies auch kaum möglich, wenn man bedenkt, dass in den Vertrieben oftmals auf nebenberufliche Mitarbeiter gesetzt wird. Wie soll ein nebenberuflicher Vertreter imstande sein, eine umfassende und qualitativ hochwertige Beratungsleistung abzuliefern? Immerhin erfordert der für eine anspruchsvolle Beratungsleistung erforderliche Marktüberblick eine mehrjährige Erfahrung. In den Vertriebsgesellschaften werden junge Mitarbeiter jedoch mit materiellen Zielen motiviert und angeleitet, die Produkte des Unternehmens an Freunde und Bekannte zu verkaufen. Und das Vertrauen in die Führungsspitze ist all zu oft leichtgläubig gegeben, verursacht durch eine starke materielle Ausrichtung.

Makler - der einzig sinnvolle Ansprechpartner

Der Makler ist nach dem Handelsgesetzbuch im Auftrag des Kunden tätig. Er steht als einziger Vermittler auf der Seite des Kunden und ist deshalb auch haftungsrechtlich für die wirtschaftliche Situation seines Kunden verantwortlich. Das heißt, dass ein Makler zum Beispiel nicht einfach ein Produkt an seine Kunden vermitteln kann, das zeitgleich zu einem günstigeren Preis bei einem anderen Anbieter identisch zu erhalten wäre. Hierfür würde der Makler haften, der zuvor benannte Vertreter (ob Versicherungsvertreter, Bausparkassenvertreter, Banker oder Vertriebsmitarbeiter) jedoch nicht. Und auf Seiten der Verbraucher wird es keine zwei Meinungen geben: Nur derjenige, der für seine Produktauswahl auch

gegenüber dem Kunden haftet, kann ein sinnvoller Ansprechpartner sein.

Ein Makler kann aufgrund seines Berufsstandes keine ausschließliche Vereinbarung mit einem Produktgeber eingehen. Er muss seine Unabhängigkeit wahren und die Produkte des Marktes mit den Augen des Verbrauchers betrachten und bewerten. Er muss darüber hinaus als Einziger immer zwei Dinge gewährleisten: Die in der Vergangenheit an seine Kunden vermittelten Produkte laufend mit den neu am Markt angebotenen (erweiterten) Produkten abgleichen und gegebenenfalls seine Kunden hierüber informieren, sowie generell alle Produktangebote des Marktes bei seinen Beratungen berücksichtigen. Vertreter hingegen können ihre Beratungsleistung auf die Produktangebote ihrer Auftraggeber (die Produktgeber) begrenzen.

Des Weiteren zeichnen sich Vertreter dadurch aus, dass sie selbst dann, wenn es möglich wäre, allein im Stillen für ihre Kunden Produktentscheidungen treffen, ohne diese hier einzubeziehen. Vertreter in der Finanzdienstleistung schult man von klein auf, Kunden nicht mit Fakten zu überfordern. Dies führt dazu, dass ein vereinfachtes Verkaufen an die Stelle einer qualitativ hochwertigen Beratungsleistung getreten ist.

Nur ein Makler kann als anspruchsvoller und guter Ansprechpartner für Verbraucher betrachtet werden. Ein Makler ist auch in jedem Fall immer ein freier Berater und ungebundener Ansprechpartner. Doch: freie Berater sind deshalb nicht alle automatisch gute Berater...

Wo finden Sie freie Vermittler?

Sobald *Der Freie Berater* erscheint, wird er gern von Vermittlern gekauft und in ihren Beratungsgesprächen eingesetzt. Der Verlag ist sich dessen bewusst und hat sicherlich nichts dagegen. Dass ein Vermittler die Zeitschrift einsetzt, bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass der Vermittler auch ein freier Vermittler ist. Es ist vielmehr so, dass viele die Zeitschrift nutzen, um beim Verbraucher den Eindruck zu erwecken, sie wären frei.

Der Verlag *Der Freie Berater* unterstützt aktiv

freie Vermittler durch verschiedene Dienstleistungen, die ihnen helfen, sich als wirklich freie Vermittler öffentlich zu positionieren. Sollten Sie eine Zeitschrift erhalten, auf deren Rückseite ein Firmeneindruck eines Beraters **in einem weißen Feld** zu finden ist, können Sie davon ausgehen, dass dieser Vermittler ein Kooperationspartner des Verlages ist und sich geoutet hat. Zeitschriften aus dem freien Handel haben kein weißes Feld auf der Rückseite.

Sollten Sie einen Bedarf nach unabhängiger Beratung haben, vermitteln wir auch gern den Kontakt zu einem freien Vermittler aus Ihrer Nähe. Sie finden freie Vermittler in der Suchmaschine auf unserer Internetseite oder fragen Sie einfach direkt bei uns an.



Wir helfen Ihnen gern weiter. Denken Sie immer daran: *Setzen Sie besser auf freie Berater, denn sicher ist sicher!*